

ЛІДЕРСТВО У СФЕРІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ.

демократичний

ліберальний

авторитарний

комплексний

Стилi
дiлового
спiлкування

```
graph TD; A((Стилi дiлового спiлкування)) --> B[демократичний]; A --> C[ліберальний]; A --> D[авторитарний]; A --> E[комплексний];
```

Слово "**лідерство**" походить від англійського **leader** — ведучий, керівник. Це один із механізмів інтеграції групової діяльності. Виникнувши як результат спілкування і взаємодії індивідів у складі групи, лідерство є складним соціально-психологічним феноменом.

У психологічному словнику **лідерство** — це соціально-психологічний феномен, що пов'язаний з динамічними процесами у малій групі; поняття, яке характеризує відношення домінування і підпорядкованості в групі. Лідерство є результатом дії як об'єктивних чинників (мети і завдань групи в конкретній ситуації), так і суб'єктивних (потреби, інтереси, індивідуально-психологічні особливості членів групи), а також це дії лідера як ініціатора й організатора групової діяльності.

Характеризуючи поняття "лідер", потрібно виділити кілька моментів.

По-перше, лідера не висуває група на відповідну посаду, він спонтанно займає лідерську позицію з відкритої чи прихованої згоди групи.

По-друге, він висувається на роль неофіційного керівника, а отже, з його особистістю ідентифікується специфічна система групових норм і цінностей, яка не вичерпується системою офіційно визнаних значень.

По-третє, лідер висувається на відповідну роль в умовах не тільки специфічної, а й завжди досить значущої для життєдіяльності групи ситуації. Для того, щоб стати лідером групи, індивід повинен мати певну сукупність особистісних, соціально-психологічних рис, зокрема, досить високий рівень ініціативності й активності, досвід та навички організаторської діяльності, зацікавленість у досягненні групової мети, бути поінформованим щодо справ групи, товариським і привабливим, а також вирізнятися високим рівнем престижу й авторитетом у групі.

Рівні моральної культури спілкування



гуманістичний

маніпулятивний

ритуальний

Зазначимо, що проблема лідерства привертала увагу протягом багатьох століть. Геродот та інші античні філософи, коли описували певні історичні події, у центр ставили розповіді про дії видатних лідерів — монархів, полководців. Згодом це питання розглядали інші філософи. Наприклад, для Ніцше прагнення до лідерства — це вияв так званого творчого інстинкту людини, лідер може навіть ігнорувати мораль як зброю слабких людей. Для Г. Тарда, наслідування лідера — це основний закон соціального життя. За З. Фрейдом, подавлене лібідо може переходити у прагнення до лідерства. А натовп потребує авторитету, який аналогічний до авторитету батька для дитини.

У сучасній філософії і соціології проблема лідерства є питанням емпіричних досліджень в малих групах, де виявляють психологічні та соціально-психологічні аспекти лідерства.

Діапазон розробки проблематики лідерства досить широкий, тому це зумовлює деякі труднощі систематизації теоретичного й емпіричного матеріалу.

Цю проблему, на думку більшості вчених — психологів, доцільно розглядати в трьох аспектах:

1. Структурні характеристики лідерства.
2. Механізми реалізації лідерства.
3. Динаміка перебігу цього процесу (розгорнутість у часі, від виникнення до змін, які приведуть до зникнення лідерства).

“Говори, аби я міг пізнати тебе”

Сократ

**“Якщо хочеш стати добрим
оратором, стань спочатку
доброю людиною”**

Квінтіліан

Лідер (керівник) може застосовувати владу до своїх підлеглих. Зазначимо, що влада — це можливість впливати на поведінку інших (примушування, впливу, компетентності, інформації, посадового становища, авторитету, заохочення). Кожній різноманітності влади відповідає конкретна ситуація.

Влада примушування. Це спонукання людей до діяльності всупереч їхньому бажанню. Такий вид спонукання базується на страху перед покаранням. Як інструмент примушування використовують зауваження, догани, штрафи, звільнення, переведення на нижчеоплачувану роботу.

Влада впливу. Взаємодія лідера з впливовими особами дає йому побічну силу влади. Підлеглі, які спілкуються зі своїм лідером, відчують не тільки його функцію влади, а і волю впливової особи, яка стоїть над ним. Від цього сила влади набуває сукупного характеру.

Влада компетентності. Лідер, якщо професійно підготовлений, має право бути експертом і "арбітром" з багатьох виробничих проблем. Підлеглі сприймають це як владний феномен.

Влада інформації. Виконавці постійно відчують потребу в інформації, лідер здебільшого регулює її доступ до конкретних осіб. Яка інформація, така і поведінка людей.

Влада посадового становища. Чим вища посадова позиція лідера, тим вищий ступінь його владного впливу на людей. Підлеглі, які взаємодіють зі своїм лідером у процесі ділового спілкування, передусім стикаються з посадовою позицією лідера — бригадиром, майстром, начальником цеху, директором. Процес спілкування виникає по вертикалі "керівник—підлеглий".

Влада харизми (авторитету). **Харизма**— це влада, побудована не на логіці, не на давній традиції, а на вияві особистісних рис або здібностей лідера.

Навіювання

**Психічне
зараження**

Переконання

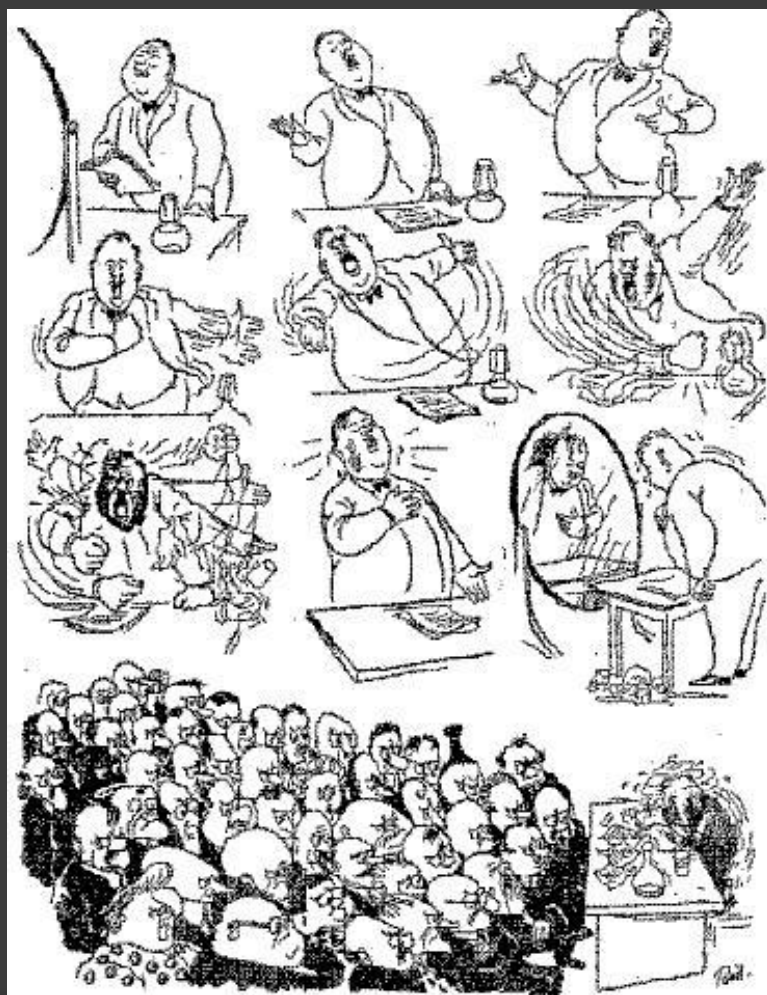
Наслідування

**Психологічні
способи
впливу**

```
graph TD; A[Навіювання] --> C((Психологічні способи впливу)); B[Психічне зараження] --> C; D[Переконання] --> C; E[Наслідування] --> C;
```

М. Мескон подає такі характеристики харизматичної особистості:

1. обмін енергією (створюється враження, що ці особи випромінюють енергію і заряджають нею оточуючих);
2. переконлива зовнішність (не обов'язково красивий, але привабливий вигляд, має гарну поставу і прекрасно тримається);
3. незалежність характеру в прагненні до благополуччя і поваги, не сподіваючись на інших людей, крім себе;
4. риторичні здібності (у них є вміння говорити і здібність до міжособистісного спілкування);
5. сприйняття захоплення своєю особистістю (вони відчують себе комфортно, коли інші виражають їм захоплення, не виявляючи себелюбства);
6. гідна і впевнена манера триматися (вони виглядають зібраними і володіють ситуацією).



Влада нагороджувати. Люди легко підкоряються тим, хто має право і можливості нагороджувати, бо всі хочуть більше отримувати, підвищуватися по службі, користуватися визнанням. Людина, яка здатна впливати на такі цінності, має авторитет, тому її влада може досягати значних висот.



Дякуємо за увагу!